

Dit voorjaar nam het Amerikaanse Pentair de watertechnologiedivisie van Norit over. Daarmee kwam een van de bekendste Nederlandse watertechnologiebedrijven in buitenlandse handen. Waar de Nederlandse watersector grote ambities koestert op het wereldtoneel, tonen grote multinationals op hun beurt bijzondere belangstelling voor de watermarkt en -kennis 'achter de dijken'.



Multinationals hebben groeiende interesse in Nederlandse watermarkt en -kennis

Nederland waterland?

Door Esther Rasenberg

De afgelopen jaren zijn verschillende Nederlandse bedrijven overgenomen door buitenlandse partijen. Denk bijvoorbeeld aan de overname van Syncera door het Amerikaanse MWH Global en de overname van Rossmark, Biothane Systems International en VWS MPP Systems door het Franse Veolia. Tegelijk koos ook een aantal internationals voor Nederland als bruggenhoofd voor hun 'wateractiviteiten'. Zo vestigde IBM hier in 2008 een Global Center of Excellence voor waterbeheer en startte Siemens na de overname van US Filter in 2005 in Den Haag met Siemens Water Technologies. Aan de andere kant zoeken ook juist Nederlandse bedrijven als Arcadis of Fugro zeer duidelijk de internationale markt op, bijvoorbeeld met grote overnames in de Verenigde Staten. De Nederlandse watersector heeft een veel internationaler karakter gekregen. Dat past ook bij de ambities van de watersector. Water is één van de negen economische topsectoren van het kabinet-Rutte. De topsector bestaat uit de deelsectoren watertechnologie, deltatechnologie en maritiem. Het topteam water moet ervoor zorgen dat de Nederlandse watersector wereldwijd tot de top blijft behoren. Dat vraagt om een strategische aanpak, want de watersector kan niet zonder meer blijven profiteren van successen uit het verleden. En de concurrentie is scherp: landen als China, Korea, Singapore en Australië positioneren zich steeds steviger op de wereldmarkt.

Globalisering

De Nederlandse overheid, kennisinstellingen en bedrijven willen van Nederland graag een internationaal, economisch waterknooppunt maken, maar de globalisering brengt ook risico's mee. Hoe Nederlands is en blijft de sector eigenlijk, en komen sommige partijen niet vooral om de kennis binnen te halen?

Zijn scenario's zoals bij Organon in Oss denkbaar? Directeur Europa en Afrika Wim Drossaert van MWH Global denkt dat het wel los zal lopen: "Globalisering van de watersector is naar mijn mening geen probleem. Ik heb zelf een overname mogen meemaken en ik vond dat erg verrijkend. Je leert door een andere bril naar de wereld te kijken. Dankzij de internationalisering kan ik bijvoorbeeld wereldwijd goede mensen werven. Dat is een voordeel. We moeten ook niet vergeten dat de Nederlandse watersector niet op alle gebieden top is. Nederlanders blinken uit in waterbouw, deltatechnologie en baggeren. Op het gebied van assetmanagement van de waterketen komt bij MWH veel kennis bijvoorbeeld uit Engeland en Amerika. Daar zijn ze op dat gebied veel verder. MWH is niet actief in Nederland om hier goedkoop kennis weg te halen."

Positie bepalen

Volgens businessunitmanager Remko Knol van Siemens Water Technologies, is internationalisering van de sector juist een goede zaak voor de BV Nederland: "Hoe meer buitenlandse bedrijven zich in Nederland vestigen, hoe meer dat de Nederlandse schatkist geld oplevert." Voorzitter Sybe Schaap van het Netherlands Water Partnership (NWP) ziet internationalisering niet als een risico, maar als een uitdaging. "Het is wel zaak onze positie goed te bepalen en daar samen op in te zetten." Professor Hans van Dijk van de TU Delft, ziet naast de voordelen van internationalisering toch ook specifieke risico's: "Er is internationaal volop belangstelling voor onze hoogwaardige kennis en technologie. De watergroep van de TU Delft staat bijvoorbeeld internationaal zeer hoog aangeschreven en ook de kennis van PWN Technologies en KWR Watercycle Research is zeker verkoopbaar op de internationale markt. Risico's zie

ik met name voor de publieke watersector, bijvoorbeeld bij een toekomstige economische crisis. Als de overheid dan maar niet in de verleiding komt om de drinkwaterbedrijven en de waterschappen te koop aan te bieden. Net zoals de Grieken hebben gedaan. Verkoop van het 'tafelzilver' zou heel slecht zijn, want het leidt tot een slechtere kwaliteit, hogere kosten voor de burger en het verlies van kennis. Voor de private sector geldt dat het risico op verkoop altijd groot is. Daar is weinig aan te doen, maar het is wel jammer. Op termijn leidt het tot verlies van kennis en ontplooiingsmogelijkheden van Nederlands talent."

Nederlandse vestiging

Veel internationale bedrijven vestigen zich in Nederland, een 'erkend' waterland. Toch benadrukt Remko Knol van Siemens Water Technologies dat Nederland geen voor de hand liggende keuze van Siemens is geweest. "Nederland is geen makkelijke, lokale markt. Van de wereldwijd vijftig productlijnen in waterbehandeling, zijn de marktleiders van bijna twintig van die productlijnen gevestigd in Nederland. Voor Siemens was Nederland interessant, omdat hier veel industriële bedrijven aanwezig zijn die wereldwijd op allerlei locaties behoefte hebben aan waterbehandeling. Wij leggen hier ook veel contacten met Nederlandse adviseurs die grote, internationale projecten uitvoeren. Als zij bekend zijn met onze technologie kunnen zij bij buitenlandse projecten die techniek makkelijker meenemen." Managing director Ronald Hopman van Veolia Water Nederland, noemt de mogelijkheid om de eerste publiekprivate samenwerking (Delfluent) op watergebied te realiseren en daarnaast de aanwezigheid van veel industrie en een waterkennisintensieve economie als belangrijke redenen voor de komst naar Nederland. Het Amerikaanse MWH Global had andere

motieven voor vestiging in Nederland. "MWH had in 2008 nog geen vestiging op het Europese continent. Er is voor Nederland gekozen vanwege de reputatie op watergebied, ons internationaal denken en de aanwezigheid van een adviesingenieurscultuur", aldus Wim Drossaert.

Risico's

De grootste risico's van globalisering liggen volgens de vertegenwoordigers van buitenlandse bedrijven in de conservatieve houding van de Nederlandse publieke sector. "In Nederland zijn we vaak zelf het wiel aan het uitvinden. Wereldwijd zijn er technieken beschikbaar die zich allang hebben bewezen. De Nederlandse watersector is conservatief. Wat niet in Nederland is gerealiseerd, wordt niet zomaar toegepast. Gelukkig begint dat nu langzaam maar zeker te veranderen", zegt Remko Knol van Siemens.

Ronald Hopman van Veolia beaamt dat: "Een manco van de Nederlandse watersector is dat we niet in staat zijn om over onze



Met hoogwaardige technologieën zoals de X-Flow-membranen was Norit uiterst interessant voor het Amerikaanse Pentair, dat in mei de hele watertechnologiedivisie van het bedrijf inlijfde. (foto: WaterForum)

MWH-topman Wim Drossaert: "MWH koos voor Nederland vanwege zijn waterreputatie, niet om goedkoop kennis te halen."



Efficiëntie is fantastisch.
Duurzaam hoge efficiëntie
is van onschatbare waarde.
Think about ITT.

Flygt N-pompen kunnen de zwaarste omstandigheden aan en klaren iedere klus.

Elk onderdeel is ontworpen en geproduceerd om blijvend hoge prestaties te leveren. Dankzij de gepatenteerde N-technologie met de innovatieve zelfreinigende waaier, leveren Flygt N-pompen prestaties met de hoogste totaalefficiëntie. Dit verlaagt uw energiekosten drastisch en vermindert de kosten van ongepland onderhoud.

Alles bij elkaar zorgt dat voor een totale gemoedsrust – en grote kostenbesparingen op de lange termijn. Kortom: kies de meest efficiënte afvalwaterpomp voor onafgebroken topprestaties. Kies Flygt.

Ontdek meer op www.ittwww.com



Kennis beschermen of delen?

Met het oog op toenemende globalisering en internationalisering is de vraag of je kennis moet beschermen of delen cruciaal. Onlangs kwam nog het verhaal naar buiten dat Shell zou worden weggepest uit China, nu het land zelf de technologie beheerst. “Kennis exporteren blijft lastig”, zegt Remko Knol van Siemens. “Als de technologie niet vastligt in patenten, kun je er geen prijs voor vragen. Nederlandse waterbedrijven zijn heel innovatief, maar het is zaak om die kennis om te zetten in orders, opdrachten en winst. Daar heeft Nederland op dit moment moeite mee. Het schort niet aan ondernemerschap, maar kleine bedrijven hebben niet de organisatie en infrastructuur om wereldwijd mee te blijven doen.”

Ronald Hopman van Veolia is van mening dat het beschermen van kennis achterhaald is: “Ik denk dat je algemene kennis moet delen en dat je op die manier verder kunt komen. Wij werken soms ook samen met concurrenten om onze markt te vergroten. Er is in Nederland heel veel kennis, maar die wordt te weinig vermarkt. Mijns inziens ligt de sleutel bij meer consolidatie. Dan krijg je grotere partijen met meer slagkracht.”

eigen grenzen heen te kijken. Ik verbaas me er vaak over hoe intern gericht we in Nederland zijn. Er wordt bijvoorbeeld te weinig gekeken naar bewezen technieken en gerealiseerde projecten in het buitenland. Veolia doet in het buitenland bijvoorbeeld heel veel met waterketens, maar tijdens bijeenkomsten over dat onderwerp wordt hier weinig aandacht aan besteed.”

Structuur

Ook de beperkte omvang van Nederlandse waterbedrijven zorgt ervoor dat grote, buitenlandse opdrachten niet aan Nederlanders worden gegund. Wim Drossaert: “Grootschalige werken krijgen we in Nederland zelden. Je ziet nu dat grote partijen uit Azië de markt opkomen en met dat soort opdrachten aan de haal gaan. We moeten echt wakker blijven, want we worden aan alle kanten ingehaald. Nederlanders moeten slim zijn, want van de massa zullen we het altijd verliezen. We moeten ons specialiseren, focussen en blijven onderscheiden in bepaalde niches.”

Ronald Hopman van Veolia stelt dat het werken voor een grote onderneming als Veolia veel voordelen biedt. “Dit soort bedrijven heeft een structuur die geschikt is voor de uitvoering van grootschalige, langdurige projecten. Je ziet ook bij aanbestedingen dat financiers de risico's lager inschatten als er een partij als Veolia meedoet. Logisch want de omvang van het bedrijf biedt een zekere stabiliteit.”

Volgens NWP-voorzitter Sybe Schaap kan Nederland op een andere manier voordelen van schaalgroottes bereiken. “In Nederland kunnen we het beter opnemen tegen grote buitenlandse spelers door meer samen te werken. Ook kun je dan makkelijker oplossingen op maat aanbieden. Je kunt niet overal goed in zijn. Als je uitgaat van de vraag in een bepaalde regio,

zoek je daar de expertise van verschillende specialisten bij. Bij NWP hebben we zogenoemde landenplatforms, waar partijen samen een markt veroveren. Die werken heel goed.”

Toekomst

“De Nederlandse watersector kan zijn positie op een aantal manieren veilig stellen”, zegt Sybe Schaap. Hij vervolgt: “We moeten goed kijken naar de behoeften in de markt. In Nederland zijn we geneigd om uit te gaan van wat wij hebben, in plaats van te kijken naar de vraag. Door meer samenwerking kunnen we het opnemen tegen grote, buitenlandse spelers. Ook raad ik bedrijven aan om voor kennisintensieve projecten met veel toegevoegde waarde te kiezen. Een baggeraar die alleen grote partijen zand verplaatst, wordt vroeg of laat door andere partijen ingehaald. Maar dat wordt anders als je een compleet advies kunt bieden voor de inrichting van een gebied. Dat is sowieso onze kracht; wij weten hoe je in een dichtbevolkte delta met water omgaat. Dat wordt steeds meer een totaalproduct waar in het buitenland vraag naar is.”

Hans van Dijk van de TU Delft wijst op het belang van innovatie. “Werk samen met universiteiten om nieuwe kennis te ontwikkelen, pas die kennis in eigen land toe en ontwikkel netwerken om de kennis internationaal te verkopen.”



Voorzitter Sybe Schaap van het NWP: “Goed kijken naar behoeften in de markt.”